

A ANÁLISE ECONÔMICA DA LITIGÂNCIA: TEORIA E EVIDÊNCIAS

Fernando Santos Arenhart

*Advogado, Bacharel em Ciências Econômicas pela UFRGS e
Mestrando em Direito pelo PPGD/UFRGS*

Giácomo Balbinotto Neto

Doutor em Economia e Professor do PPGE/UFRGS

Abstract

This paper wants to investigate litigation through an economic approach, using microeconomics tools (particularly economic analysis of law), and analyzing related empirical evidences. First, we will present the law and economics approach and its basic assumptions. In the next chapter, we will develop the economic analysis of litigation, settling an useful microeconomics model. After, we will investigate empirical evidences about litigation causes around the world and the Brazil's legal system macroeconomics data, asking if the settled model can explain its lack of efficiency. The conclusion is that some microeconomics aspects of litigation has straightforward effects on its macroeconomics issues and, in Brazil, can help to understand some of the legal system's fails.

Keywords: law and economics, litigation, economic analysis, legal system's slowness.

Classificação ABDE: Área 12 (Litígio, Processo e Judiciário).

JEL Classification: K41, A12.

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar a litigância do ponto de vista microeconômico, através da abordagem de *law and economics*, apresentando uma teoria que permita entender o fenômeno do litígio sob a ótica racionalidade dos agentes envolvidos. A hipótese básica que se coloca é que as regras processuais devem ser norteadas pelo critério da eficiência, minimizando o custo social da litigância.

A abordagem de *law and economics*, ou de “Direito e Economia”, pode ser definida, segundo Mercurio e Medema (1997, p. 3), como a aplicação da teoria econômica ao exame da formação, estrutura, processos, e impacto econômico do direito e das instituições jurídicas. Polinsky e Shavell (2008 p. 1), por sua vez, afirmam que o Direito e Economia busca identificar os efeitos das normas jurídicas no comportamento dos atores relevantes e determinar se tais efeitos são socialmente desejáveis. Tal abordagem busca analisar as leis através de modelos econômicos que se utilizam de instrumentos como a estatística, a matemática, a econometria, a microeconomia, a teoria dos jogos.

Litigância, por seu turno, se refere a litígio, vocábulo que, segundo Silva (2000, p. 497), significa “[...] a controvérsia ou discussão formada em juízo, a respeito do direito ou da coisa, que serve de objeto da ação ajuizada”. Spier (2008, p. 1) afirma que a expressão se relaciona ao processo de levar um argumento (ou demanda) a uma corte judicial onde uma

decisão será tomada¹. Entretanto, Apesar de tal processo ter etapas pré-judiciais, quando este se desenvolve em juízo é regrado pelas normas de Direito Processual.

As regras processuais, segundo Balas et al. (2003, p. 2), são o conjunto de leis que dizem respeito aos métodos, procedimentos e práticas usadas na litigância e, por tal razão, afetam o comportamento das partes. Assim, verifica-se que diferentes arranjos referentes às regras processuais podem modificar significativamente o andamento dos processos (atividade judiciária) e, conseqüentemente, os níveis de litigância, alterando variáveis que irão afetar as mais diferentes decisões dos agentes envolvidos: iniciar ou não uma disputa judicial; realizar ou não um acordo antes do julgamento; revelar ou não determinada informação; recorrer ou não da decisão proferida, etc. Entender como os agentes racionais agem em um litígio permite detectar pontos de ineficiência das “regras do jogo”, bem como pode auxiliar no desenho de normas que consigam efetivamente minimizar os custos sociais.

Armando Castelar Pinheiro e Fábio Giambiagi (2006, p. 213) apontam, por exemplo, a morosidade como o problema mais notório do Judiciário Brasileiro, afirmando que “[a] lentidão das decisões judiciais já é praticamente parte do folclore nacional e reconhecida pelos próprios magistrados”. Com efeito, segundo o relatório *Doing Business 2010 Brazil*, para se conseguir fazer cumprir judicialmente um contrato no Brasil, necessita-se aproximadamente 45 procedimentos, levando o processo em média 616 dias a um custo de 16,5% do valor da causa (Banco Mundial, 2009, p. 41). Tal morosidade, em algum grau, decorre – conforme já explicado – do arcabouço normativo brasileiro, que reiteradamente vem sendo alvo de críticas. A discussão do problema culminou, recentemente, na formação de uma Comissão de Juristas para a apresentação de anteprojeto de um novo Código de Processo Civil. O Ministro Luiz Fux, em sua manifestação introdutória, transpõe o desafio da comissão e da nova legislação processual:

Esse o desafio da comissão: resgatar a crença no judiciário e tornar realidade a promessa constitucional de uma justiça pronta e célere. Como vencer o volume de ações e recursos gerado por uma litigiosidade desenfreada, máxime num país cujo ideário da nação abre as portas do judiciário para a cidadania ao dispor-se a analisar toda lesão ou ameaça a direito? Como desincumbir-se da prestação da justiça em um prazo razoável diante de um processo prenhe de solenidades e recursos? Como prestar justiça célere numa parte desse mundo de Deus, onde de cada cinco habitantes um litiga judicialmente? (BRASIL, 2010, p. 7-8)

O presente trabalho se justifica em razão desse grande problema enfrentado pelo judiciário brasileiro. Entender como as regras processuais afetam o comportamento das partes e os níveis de litigância é algo essencial para a solução da morosidade e o estabelecimento de um sistema judicial mais eficiente. A relevância da análise da litigância sob o ponto de vista microeconômico está em poder levantar questões sobre o comportamento estratégico das partes que ainda não foram consideradas no debate acerca da reforma do processo judicial. Conforme pondera Dias (2009, p. 23), “O que a análise econômica oferece de particular interesse para o estudioso do Direito é o método de raciocínio orientado para a solução eficiente de problemas.”

No próximo capítulo, será apresentado o modelo de análise da litigância e seus pressupostos básicos. Por fim, serão apresentados alguns dados referentes à atuação do

¹ Não obstante Silva (2000, p. 497) afirmar que, a rigor, compreende-se por litígio a demanda proposta na justiça e contestada pela parte adversa, a litigância deve ser entendida neste trabalho em um sentido mais amplo, envolvendo todos os passos desde o surgimento de um determinado conflito até a sua resolução.

judiciário no Brasil e, posteriormente, algumas evidências empíricas a respeito da correlação entre variáveis do modelo apresentado e os índices de litigância.

2. O MODELO DE ANÁLISE ECONÔMICA DA LITIGÂNCIA

Tendo em vista que se pretende analisar, através da teoria econômica, como as partes se comportam em um litígio e como as regras processuais afetam as suas decisões, a racionalidade dos agentes é pressuposto básico do modelo proposto. Conforme explica Patrício (2005, p. 14), “[...] o que leva um determinado indivíduo a levar a sua questão em tribunal é sempre o resultado de uma avaliação mais ou menos informada e cautelosa de custos e benefícios inerentes a essa decisão.” Tal pressuposto implica em um comportamento maximizador: deve-se pressupor que se o agente está agindo racionalmente, então seu objetivo será tirar o máximo proveito possível na tomada de uma determinada decisão, de acordo com um valor que entenda desejável.

Para Patrício (2005, p. 15), a “análise custos-benefícios” nada mais é do que a consideração daquilo que condiciona as escolhas feitas pelos indivíduos, ou seja, um exame dos incentivos (sejam positivos ou negativos) existentes em determinada situação de tomada de decisão. No caso específico do Direito, as normas jurídicas acabam por impor “preços” (entenda-se aqui preço como condição, encargo) a certas atividades, procurando assim discipliná-las. No modelo de escolha racional proposto, a tomada de decisão está condicionada à otimização do uso dos recursos, o que exige a consideração dos custos e benefícios envolvidos. Assim, a interação entre as partes de um litígio deve ser mutuamente consistente e, conseqüentemente, equilibrada.

O modelo proposto, segundo Cooter e Rubinfeld (1989, p. 1068), supõe que as disputas judiciais são resolvidas através de vários estágios de um processo sequencial de tomada de decisão, no qual as partes têm informação limitada e agem de acordo com seu próprio interesse. Simplificando, a litigância, do ponto de vista econômico, se resume a um jogo², cuja solução é afetada não somente pelas estratégias e as informações das partes envolvidas, mas também das suas regras. Parte-se do ponto de vista da teoria estatística da decisão, baseada não apenas em probabilidades, mas em conseqüências econômicas, utilizando-se o critério do valor esperado, que considera tanto as probabilidades associadas aos possíveis eventos como as conseqüências econômicas para todas as combinações dos diversos atos e eventos³. Segundo Kazmier (1982, p. 240), “O critério do *valor esperado* é o padrão pelo qual o melhor ato é aquele cujo resultado econômico esperado é o maior, como uma média de longo prazo”. Tal critério pode ser referido como *critério bayesiano*. Em termos de cálculo, o valor esperado para cada evento é obtido através da multiplicação do valor condicional para cada combinação ato/evento pela probabilidade do evento, somando-se tais produtos para cada ato.

No caso da litigância, o modelo inicial assumirá ainda que o litígio é oneroso para as partes envolvidas, tendo cada uma que suportar, por exemplo, as taxas judiciárias e os honorários de seu advogado, além de outras despesas referentes à obtenção de informações para o desenvolvimento do caso. Em decorrência da premissa de onerosidade, supõe-se que as

² Pinheiro e Saddi (2005, p.163) referem-se ao conceito de Von Neumann de jogo, que seria “[...] uma situação de conflito em que alguém precisa fazer uma escolha, sabendo que há outros, ao mesmo tempo, também em processo de escolha”, conceito este que se identifica com a idéia de litígio apresentada.

³ Segundo Kazmier (1982, p. 235), atos “[...] são os caminhos alternativos da ação, ou estratégias, disponíveis ao tomador de decisão” e eventos “[...] identificam as ocorrências que estão fora do controle do tomador de decisões, e que determinam o nível de sucesso de cada ato”.

partes, sendo racionais, têm incentivos para pesar cuidadosamente suas opções em cada ponto e tomar uma decisão prudente, evitando assim o desperdício de recursos.

2.1 A decisão de litigar

A decisão de litigar se dá através da avaliação, por parte da vítima, dos benefícios obtidos no desenvolvimento do caso e também de seus custos. Contudo, a primeira decisão estratégica por parte daquele que pretensamente teve um direito violado é contratar ou não um advogado para que este examine o caso. Evidente que se o custo do advogado for superior ao valor do dano (ou muito próximo deste), então a pessoa não irá contratá-lo e, conseqüentemente, não ajuizará qualquer ação judicial. Entretanto, para fins de simplificação, tal decisão será considerada simultânea à de ajuizar ou não a ação.

Assim, um demandante racional escolherá iniciar uma disputa judicial com a parte que é potencialmente responsável pelos danos sofridos quando o valor esperado de um determinado litígio (EV , ou *expected value*) superar os custos de ajuizamento da ação. O valor esperado, no momento em que se toma a decisão de ajuizar ou não uma ação, corresponde à probabilidade de sucesso da demanda (ou de ser feito um acordo antes do seu julgamento), multiplicado pelo retorno que terá o autor com a procedência de sua ação (ou o valor resultante de um possível acordo). Já os custos de ajuizamento correspondem às taxas iniciais pagas ao judiciário e os honorários pagos ao advogado contratado.

Portanto, o queixoso irá iniciar uma demanda judicial contra o potencial causador do dano se e somente se $EV(x) > c_p$, onde $EV(x)$ é o valor esperado do litígio para o queixoso e c_p é o custo que este incorrerá ao iniciar a lide.

Exemplificando, se a parte demandante tem 50% de chance de ganhar uma ação indenizatória, e a reparação do dano (valor da condenação) for \$1.000,00, tal causa tem um valor esperado de \$500,00. Neste caso, se o demandante fosse gastar na contratação do advogado e no pagamento das taxas de ajuizamento (aquí denominadas *filling costs*, ou custos de ajuizamento) um valor superior a \$500,00, supõe-se que não iniciaria tal disputa. Por outro lado, se tais custos forem inferiores a \$500,00, terá incentivos para ajuizar a ação. Por fim, caso os custos fossem iguais a \$500,00, um autor racional seria indiferente entre iniciar ou não a lide.

Resumindo, temos a seguinte regra de decisão: $EV(x) > c_p \rightarrow$ demandante ajuíza a ação; $EV(x) = c_p \rightarrow$ ponto de indiferença; $EV(x) < c_p \rightarrow$ demandante não ajuíza a ação. Casos onde $EV(x) > c_p$ são chamados de PEVS, ou *positive expected value suits*. Quando $EV(x) < c_p$, então temos NEVS, ou *negative expected value suits*, e em tais casos o demandante escolherá, via de regra, não iniciar o litígio.

O mesmo raciocínio pode ser feito, com algumas adaptações, para o réu (ou demandado) de uma determinada disputa. Este, diferente do autor (que procura maximizar o valor esperado do litígio), busca minimizar o custo esperado de sua responsabilidade (se esta for igual a zero, então o réu não é responsável). O réu que agir racionalmente irá responder à ação (contestar) apenas se o custo esperado de tal decisão for inferior ao pedido do autor. Se o pedido do autor for inferior ao custo esperado da disputa, a melhor decisão para o réu é não contestar a ação e pagar o valor da indenização pedida. Por fim, caso o valor da indenização pedida seja igual ao custo esperado da disputa, um réu racional será indiferente entre contestar

ou não a ação. Assim, o demandado só irá se defender se e somente se $EV(x) < c_d$, onde $EV(x)$ é o valor esperado da sua responsabilidade e c_d os custos que incorrerá na sua defesa.

Eis uma situação hipotética: o autor ajuizou uma ação pedindo uma indenização de \$1.000,00 e, se o réu contestar, existe 50% de chance de perder a disputa; caso o réu conteste e perca a ação, pagará todas as despesas do processo (advogado das partes e custas judiciais), equivalentes a \$500,00. Neste caso, o custo esperado de contestar a ação é \$750,00, ou seja, a probabilidade de perder a disputa em caso de contestar a ação ($p = 0,5$) vezes o valor que terá que pagar em caso de derrota (\$1.000,00 + \$500,00). Como o custo esperado da disputa é menor que o valor pedido pelo autor, o réu irá contestar a ação. Entretanto, se as despesas do processo em caso de derrota do réu na ação forem \$ 1.200,00, então o custo esperado da disputa em caso de contestação será \$1.100,00. Neste caso o réu preferirá não contestar a ação e pagar o pedido do autor, pois \$1.000,00 é inferior a \$1.100,00 (Cooter; Ulen, 2000).

A regra de decisão, para o demandado, é semelhante à do demandante: $EV(x) > c_d \rightarrow$ réu não contesta a ação; $EV(x) = c_d \rightarrow$ ponto de indiferença; $EV(x) < c_d \rightarrow$ réu contesta a ação.

Conforme foi visto, tanto para o autor quanto para o réu a decisão que será tomada levará em conta os custos do litígio. Nesse caso irá importar, no modelo de decisão exposto, a regra vigente de alocação dos custos da disputa, existindo dois modelos básicos: onde cada parte paga suas próprias despesas (regra “*each pays his own*”); onde o perdedor da disputa paga todas as despesas incorridas no seu desenrolar (regra “*loser pays all*”). Caso se esteja diante da chamada “regra americana” (*each pays his own*), cada uma das partes sabe com certeza que irá pagar as suas despesas com o processo e, portanto, não há qualquer alteração no modelo apresentado. Entretanto, em caso de aplicação da chamada “regra britânica” (*loser pays all*), o perdedor da demanda irá suportar toda a despesa do processo ($c_p + c_d$) com uma determinada probabilidade.

Assim, se considerarmos p_{vp} a probabilidade de vitória do demandante, então este espera suportar a despesa do processo com uma probabilidade $(1 - p_{vp})$. Por outro lado, o demandado irá suportar os custos totais do processo com uma probabilidade p_{vp} . A regra de decisão das partes então se modifica, e o demandante só irá processar se:

$$EV(x) > (1 - p_{vp})(c_p + c_d) \quad (1)$$

Já o demandado só irá contestar e levar o caso a julgamento se:

$$EV(x) < p_{vp}(c_p + c_d) \quad (2)$$

A influência de cada regra de distribuição das despesas na obtenção (ou não) de acordos será analisada oportunamente. Por enquanto, é suficiente ao modelo apresentado apenas a diferenciação entre as equações referentes à decisão das partes com relação a ajuizar (contestar) ou não o processo.

2.2 Causas principais da litigância

Até agora, o modelo apresentou três causas imediatas para que sejam iniciadas disputas judiciais (ou seja, que influem no grau de litigância): a) a existência de eventos danosos; b) o custo de se ajuizar uma ação; c) o valor esperado do litígio. Portanto, qualquer

modificação em uma destas três variáveis irá influenciar no número de ações judiciais existentes. Parece evidente, portanto, que o número de ações judiciais irá aumentar se eventos como acidentes, quebras de contratos, invasões de propriedade, ocorrerem com mais frequência.

Também parece razoável concluir que a diminuição do custo de ajuizamento de uma ação (incluindo a despesa com honorários advocatícios) terá como consequência um aumento no número de ações judiciais. É o que se supõe que ocorra com a instituição de regras que isentam certos grupos do pagamento dos custos de litigância⁴, ou com efeito contrário (diminuição na litigância), com o aumento das taxas de ajuizamento. Outro importante *insight* é que, se houver variação no valor médio dos honorários advocatícios (o que pode ocorrer, por exemplo, com uma variação na oferta de tais profissionais para uma determinada demanda estável), pode-se esperar uma modificação nos índices de litigância.

Por fim, como foi observado, o valor esperado do litígio também pode ser considerado uma causa direta do número de processos, pois se trata de um critério de decisão da parte que age racionalmente. Considerando o critério *bayesiano* como fator de decisão, temos que qualquer modificação no valor das probabilidades dos eventos, nos resultados ou nos custos envolvidos, ao alterar o valor esperado, poderá alterar o número de processos judiciais existentes.

Tomando o exemplo de uma causa em que se busque a indenização de um dano sofrido, qualquer alteração nos parâmetros de fixação de tais indenizações pelos juízes e tribunais irá, de acordo com o modelo apresentado, afetar a decisão de iniciar uma disputa judicial (ou contestar a ação). Nesse sentido, se o critério utilizado for, ao invés de arbitrar a indenização no valor do dano sofrido, fixá-la em duas vezes o valor deste⁵, é evidente que teremos, para uma determinada probabilidade, um valor esperado duas vezes superior.

Aqui já podemos ressaltar a importância da jurisprudência na determinação do volume de processos existentes, principalmente se a observância do precedente tiver um maior grau de obrigatoriedade. Quanto mais vinculada ao precedente estiver a decisão do juiz, menor será a variação da probabilidade atribuída aos eventos vitória e derrota. O precedente sinaliza às partes os critérios que serão utilizados na decisão judicial, diminuindo assim o seu erro de previsão com relação ao resultado do litígio. E, se há maior certeza quanto ao resultado, parece claro que serão evitados NEVS, que podem ocorrer, dentre outros casos, quando há equívoco das partes com relação às probabilidades do caso. Por tal razão, súmulas vinculantes possuem a capacidade de diminuir o número de litígios.

Por outro lado, quanto maior o valor da indenização para um mesmo dano, mais autores potenciais irão ajuizar ações. Seria o caso das indenizações milionárias: segundo o modelo, a litigiosidade em ações que possibilitam tais indenizações vultosas deverá maior que outros casos cujos valores sejam menores. Assim, fica fácil observar a importância do critério de arbitramento das indenizações para o volume de litígios existentes. Casos como as ações de indenização por danos morais, em razão da falta de critério de arbitramento decorrente da própria dificuldade em mensurar algo intangível (honra, imagem, saúde mental) tem se multiplicado nas cortes, sendo razoável supor que tal se dá em razão de um aumento do valor esperado para tais litígios para os autores, causado por uma expectativa de recebimento de valores elevados.

⁴ No Brasil, tal regra é conhecida como Assistência Judiciária Gratuita (AJG) e foi instituída pela Lei n.º 1.060/50.

⁵ Quando o valor da indenização é superior ao dano sofrido (seja esta patrimonial ou extrapatrimonial), podemos dizer que houve o arbitramento de *punitive damages*, ou seja, uma valor a título de punição, cujo objetivo é mandar um sinal aos potenciais ofensores de forma que estes tomem medidas de prevenção.

Entretanto, existe um outro efeito a ser observado: a partir de um determinado nível, o aumento do valor das indenizações irá resultar em um decréscimo no número de ações judiciais, pois a partir de tal ponto os réus passarão a ter um cuidado maior, buscando evitar a prática de atos danosos (efeito preventivo das indenizações⁶).

Da mesma forma como o resultado monetário da disputa judicial, os custos de ajuizamento de uma demanda também afetam diretamente o número de processos existentes, atuando como um filtro. Sabe-se que, em um conjunto de diversos potenciais autores de uma demanda judicial, a distribuição dos valores esperados não é linear. Algumas pessoas podem possuir mais elementos para comprovar o seu direito e, portanto, maior probabilidade de sucesso na disputa do que outras. Por outro lado, os danos sofridos por cada um dos potenciais autores não são idênticos: um pode pretender, por exemplo, a reparação de uma bicicleta danificada em um acidente, enquanto outro pode estar objetivando uma indenização pelo roubo de um anel de diamantes que estava na posse de um banco depositário.

Assim, fica fácil verificar que os valores esperados de cada potencial litigante no momento do ajuizamento de uma ação são diferentes. E, como já foi antecipado, o número de potenciais autores aumentará na medida em que aumenta o valor esperado do litígio (pelo menos até o ponto onde tal valor passar a servir de desestímulo à prática da conduta danosa, a partir do qual irá decrescer o valor esperado do litígio). A conclusão a que se pode chegar é que o controle do número de demandas pode se dar através do aumento do “preço” da utilização do Poder Judiciário. Ao contrário, diminuir as taxas judiciárias possibilita que potenciais autores com menores ganhos esperados ingressem com suas ações judiciais, aumentando o número de demandas.

2.3 Custo social e erro judicial

Uma das hipóteses para a maximização da eficiência social seria, por exemplo, minimizar a soma dos custos administrativos e dos custos dos erros (minimizando, assim, o desperdício de recursos). Posner (2007, p. 593) afirma, inclusive, que tal minimização seria o objetivo primordial do sistema processual. Custos administrativos seriam todos aqueles despendidos pelas partes durante o processo para a resolução da disputa (incluindo taxas judiciárias, honorários advocatícios, despesas relativas à obtenção de documentos, etc.). O custo dos erros estaria relacionado à distância entre a solução encontrada pelo juiz em uma determinada demanda e a solução que seria proferida pelo Hércules de Dworkin⁷ (a que seria a proferida pelo juiz caso este tivesse informação perfeita acerca dos fatos e do direito envolvido).

Os erros judiciais acabam por distorcer os incentivos e impõem custos às sociedades. São causados, em geral, pela informação que os juízes têm acerca dos fatos ocorridos e pelo conhecimento que estes têm do Direito aplicável ao caso em questão⁸. Assim, seria altamente

⁶ Segundo Patrício (2005, p. 47), a “prevenção” é um benefício social que altera a probabilidade de ocorrência de futuros eventos danosos.

⁷ Ao buscar a resposta para a problemática da resolução dos casos difíceis e controversos em sua teoria, Dworkin (2003) recorre a Hércules, um juiz com habilidades super-humanas que, tendo conhecimento pleno dos fatos envolvidos e do direito aplicável, proferiria sempre a decisão perfeita (ou justa).

⁸ Não se pode ignorar que os erros judiciais podem ser causados também pela existência de um determinado viés político do magistrado, que, em sua interpretação dos fatos e do direito relativo ao caso, afasta a aplicação da lei objetiva em detrimento de um determinado valor que considera superior. Seria o caso, por exemplo, da decisão que nega o despejo de um locatário inadimplente sob o fundamento de proteger o direito à habitação ou a dignidade da pessoa humana.

desejável resolver uma determinada lide da forma mais justa possível (minimização dos erros), gastando o mínimo possível par tanto (eficiência na utilização dos recursos).

Supondo um caso onde as partes compõem um acordo nos mesmos termos que seriam proferidos caso houvesse o julgamento da lide, temos então que eventual custo do erro relacionado ao acordo (se é que existe) seria igual ao custo do erro relacionado ao julgamento. Entretanto, no caso do acordo, os custos administrativos seriam infinitamente inferiores e implicariam, *ceteris paribus*, em um menor custo social. Tal exemplo ilustra a vantagem dos acordos que “imitam” as soluções judiciais, e reforça os argumentos daqueles que advogam em favor dos tribunais arbitrais ou de conciliação.

2.4 O mercado de serviços advocatícios

Outro fator de extrema importância para a decisão de ajuizar ou não uma demanda é a oferta de serviços advocatícios. A questão que está implícita é se uma variação no número de advogados irá afetar ou não a quantidade de ações judiciais? A resposta racional é positiva, sendo que o efeito irá depender de como tal mercado está regulamentado.

Em muitos países há grande liberdade na definição dos contratos de honorários, na forma como as sociedades de advogados atuam e na possibilidade destas divulgarem seus serviços. Os órgãos de classe (*bar associations*) em tais países regulamentam de forma fraca a atividade, e por tal razão o mercado de serviços advocatícios se aproxima mais de uma situação de livre mercado, onde a oferta e a demanda determinam os preços.

Quando a regulamentação é fraca (como no caso dos EUA), um aumento no número de advogados irá deslocar a curva da oferta de serviços advocatícios para a direita. De acordo com a teoria microeconômica, tal deslocamento na curva de oferta irá causar uma queda nos preços dos serviços advocatícios. O novo ponto de equilíbrio se dará a um preço mais baixo e a uma quantidade maior de serviços. A queda dos preços causa um incremento na demanda por serviços advocatícios em razão de, segundo a teoria já exposta, alterar uma das variáveis do modelo de decisão: *ceteris paribus*, a queda nos preços diminui os custos administrativos, tornando litígios que antes não seriam ajuizados mais atraentes para os advogados (e para os clientes).

Como se pode facilmente notar, o preço dos serviços advocatícios em mercados mais liberais pode ser controlado pelo número de advogados existentes no mercado. Por tal razão, algumas *bar associations* impõem inúmeros requisitos ao exercício da profissão, de forma a manter o controle da oferta de advogados. Exigência de maior qualificação para a obtenção de licença para advogar é uma das formas mais comuns de manter em determinado nível os preços dos serviços advocatícios.

Em outros países, os órgãos de regulamentação da profissão impõem regras mais rígidas para o exercício da atividade. Um dos exemplos é a Alemanha, onde os preços dos serviços advocatícios são fixados e o órgão regulador é efetivo no controle do cumprimento de tal regra. Entretanto, tal situação não isenta o mercado de submeter-se à regra da oferta e da demanda. O que ocorre é que, em tal situação, um aumento no número de advogados não terá influência no preço dos serviços advocatícios. Todavia, haverá uma quantidade maior de advogados para uma determinada quantidade de serviços demandados, o que causará desemprego ou subemprego, ou então a situação em que os advogados, por não poderem baixar os preços e com o objetivo de atrair clientes, passarão a devotar mais tempo aos casos ou então oferecer serviços extra de forma gratuita.

2.5 Jogos de barganha e acordos

Patrício (2005, p. 52) afirma que, algumas vezes, após a propositura da ação, é necessário verificar a frequência com que as partes recorrem ao acordo ou insistem em ir até a decisão final da corte. O acordo, que normalmente envolve o pagamento de um montante por parte do infrator à vítima, representa o resultado de uma interação estratégica entre as partes denominada “barganha”. Esta deve ser entendida como a negociação a que se sujeitam as partes na tentativa de obter uma solução acerca de determinado problema.

Em situações de barganha, temos dois princípios a observar: 1) agentes racionais devem modificar suas crenças de acordo com as ações tomadas pelo outro agente; 2) os agentes devem agir de uma forma consistente com suas crenças. Além disso, em uma situação de equilíbrio as crenças dos agentes devem ser consistentes não só com suas próprias ações, mas também com as ações dos outros participantes.

Assim, em uma situação de barganha, as partes podem cooperar ou não, sendo que a cooperação leva, em geral, a um *payoff* conjunto maior do que a soma dos *payoffs* individuais da não-cooperação. Portanto, para induzir alguém a cooperar, é necessário que a parte receba, com tal atitude, ao menos aquilo que obteria ao não cooperar. Tal valor é chamado de *threat value*⁹, e a soma dos *threats values* de todas as partes envolvidas equivale ao valor não-cooperativo do jogo. A diferença entre o *payoff* conjunto da cooperação e o valor não-cooperativo do jogo pode ser denominado lucro cooperativo. E, para que haja cooperação, as partes devem concordar acerca da divisão de tal lucro, sendo razoável que a divisão se dê de forma equânime.

Resumindo, se considerarmos que o resultado não-cooperativo para o autor equivale ao valor subjetivo do litígio (T_p) menos os custos judiciais do julgamento (c_{tp}) e que, para o réu, equivale ao valor subjetivo de sua responsabilidade (T_d) somado aos custos incorridos no julgamento (c_{td}), então teremos os seguintes *threat values* para autor e réu, na notação de Cooter e Rubinfeld (1989):

$$T_p - c_{tp} \quad (3)$$

$$T_d + c_{td} \quad (4)$$

Convém ressaltar que o *threat value* do jogo para o réu sempre será negativo, eis que terá que pagar $T_d + c_{td}$. A soma dos *threat values* das partes (equações 3 e 4) resulta no valor não cooperativo do jogo:

$$(T_p - c_{tp}) - (T_d + c_{td}) \quad (5)$$

$$= (T_p - T_d) - (c_{tp} + c_{td}) \quad (6)$$

Em um acordo, a transferência líquida entre as partes é sempre zero, ou seja, sempre uma parte ganha exatamente aquilo que a outra perde. Com o acordo, evita-se o julgamento, e as partes irão suportar apenas os custos da transação (c_{sp} e c_{sd}), que se supõe sejam inferiores aos custos atribuídos ao julgamento. Assim, o valor cooperativo do jogo em caso de acordo é $-(c_{sp} + c_{sd})$, ou seja, o valor da transferência líquida (igual a zero) menos a soma dos custos.

⁹ Patrício (2005, p. 61) traduz *threat value* como o “valor de ameaça”, ou o valor que induz a não cooperação.

Por fim, o lucro cooperativo de um jogo será igual à diferença entre os seus valores cooperativo e não-cooperativo:

$$\{(c_{ip} + c_{id}) - (c_{sp} + c_{sd})\} + [T_d - T_p] \quad (7)$$

Cooter e Rubinfeld (1989, p. 1075), ao reconhecerem que os custos do julgamento são muito superiores aos custos do acordo, afirmam que muitos autores preferem simplificar o modelo, assumindo que estes custos são nulos ($c_{sp} = c_{sd} = 0$). Nesse caso, o lucro cooperativo será:

$$(c_{id} + c_{ip}) + (T_d - T_p) \quad (8)$$

Um acordo para a composição da lide só será possível se o lucro cooperativo do jogo for positivo, e dependerá da forma como tal lucro será distribuído entre as partes. Tal afirmação é bastante óbvia, eis que, se o lucro cooperativo for negativo, então as partes preferirão levar o caso até o julgamento. Assim, quanto maior o lucro cooperativo, maior a frequência de ocorrência de acordos.

Para exemplificar o modelo apresentado, vamos supor que em um determinado caso o autor espera ganhar \$100 em caso de um julgamento com uma probabilidade 0,5, sendo que, independentemente do resultado, irá gastar \$20 no litígio. O valor esperado da disputa (ou valor subjetivo) para o autor é \$30 ($\$100 \cdot 0,5 - \20), e equivale ao seu *threat value*. Se o réu espera perder \$100 com a probabilidade 0,5 e o seu custo for os mesmos \$20, o valor esperado da sua responsabilidade (valor subjetivo) será \$70 ($-\$100 \cdot 0,5 - \20), que também será equivalente ao seu *threat value*. A soma dos valores esperados de cada parte (valor não-cooperativo) equivale a \$40 ($\$30 - \70).

Se as partes do exemplo cooperassem, então uma delas receberia T e outra pagaria T , cada uma gastando \$1, e não os \$20. O valor cooperativo do jogo seria $[+T - \$1 - T - \$1 = -\$2]$, e o resultado líquido da cooperação seria $[-\$2 - (-\$40) = \$38]$, ou seja, a diferença entre os valores cooperativos e não cooperativos. O resultado líquido da cooperação seria igual à diferença entre os custos conjuntos do acordo ($-\$2$) e os custos conjuntos da litigância ($-\$40$) e, dessa forma, a economia de custos na realização do acordo criaria o lucro cooperativo.

Desenhando um acordo razoável, teríamos uma divisão equânime do resultado líquido da cooperação entre as partes. Assim, somando o valor esperado da disputa para o autor (\$30) com a sua parte do lucro cooperativo (\$19), teríamos um *payoff* de \$49, que poderia ser obtido por um acordo no valor de \$50, descontando-se o custo do mesmo para o autor (\$1). Para o réu faz-se o mesmo raciocínio: seu *payoff* será igual ao seu valor esperado ($-\$70$) somado à sua parcela no lucro cooperativo (\$19), resultando em \$51. Como era de se esperar, para alcançar tal *payoff*, o réu deveria pagar ao autor \$50, suportando ainda \$1 a título de custo do acordo.

Se computarmos agora o valor esperado do julgamento, teremos $0,5(\$100) = \50 , ou seja, o mesmo valor do acordo. Lembrando que o custo social pode ser medido pela soma dos custos administrativo e pelo custo do erro judicial, conclui-se que acordos que repetem decisões judiciais reduzem tais custos. Isso porque tal acordo reduz os custos de transação para alcançar o mesmo resultado que seria obtido através de um julgamento. Por tal razão, a legislação processual deveria encorajar acordos que repetissem as decisões judiciais, alcançando assim um mesmo resultado, mas com custos sociais menores. Todavia, para que o acordo repita a decisão judicial é necessário que: 1) as partes tenham a mesma expectativa acerca do resultado do julgamento; 2) as partes suportem os mesmos custos de transação para resolver a disputa.

Tais situações nem sempre ocorrem, eis que muitas vezes há exagerado otimismo ou pessimismo de uma ou ambas as partes (a causa de tal exagero terá relação com problemas informacionais, conforme será verificado na próxima seção). No modelo proposto, situações de exagerado otimismo ou pessimismo são visualizadas na probabilidade que as partes atribuem ao resultado da lide: se a soma das probabilidades excede 1, então certamente há excesso de otimismo de uma ou de ambas as partes; *a contrario sensu*, se a soma das probabilidades é inferior a 1, então diagnostica-se relativo pessimismo.

Considerando que o relativo pessimismo incentiva as partes a realizar um acordo, e que este economiza recursos em razão de um menor custo social, tal hipótese não merece maior atenção. No caso do relativo otimismo, convém aplicar o modelo de barganha a um exemplo concreto, de forma a identificar a relação entre expectativas, custos da litigância e custos do acordo.

Supõe-se uma situação onde o autor acredita receber em julgamento uma indenização de \$100 do réu com uma probabilidade 0,8, e que este espera ter que pagar \$100 a uma probabilidade 0,5 (relativo otimismo do autor), com custos de julgamento e de acordo para ambos nos valores de \$20 e \$1 respectivamente. O *threat value* do autor será \$60 ($[0,8*\$100 + 0,2*\$0] - \20), e o do réu será -\$70 ($[0,5*-\$100 + 0,5*\$0] - \20); conseqüentemente, o valor não-cooperativo do jogo será -\$10 ($\$60 - \70). O lucro cooperativo do jogo será igual ao seu valor cooperativo menos o seu valor não cooperativo, ou seja: $+\$S - \$I - \$S - \$I - (-\$10) = \8 . Dividindo-se igualmente o lucro cooperativo, temos uma cota de \$4 para cada parte. Assim, um acordo razoável para o autor seria igual ao seu valor esperado acrescido de sua parcela no lucro cooperativo ($\$60 + \$4 = \$64$); para o réu, o acordo razoável seria igual a -\$66 ($-\$70 + \4). Para atingir tal acordo, o valor deste seria igual a \$65, suportando cada parte o custo de \$1.

O lucro cooperativo para este exemplo, que era de \$40 quando as probabilidades das partes eram equivalentes a 0,5, diminuiu para \$8, o que significa que o relativo otimismo afeta negativamente tal lucro. Se este cair abaixo de zero, o acordo não será possível, eis que as partes estarão em uma melhor situação através da solução judicial. Tal se dá em razão do relativo otimismo (diferença entre as expectativas das partes) ultrapassar os custos que seriam economizados através do acordo (diferença entre os custos judiciais e os custos do acordo). Assim, temos que a variação entre as expectativas das partes (ΔEJ) tem ligação direta com a diferença entre os custos judicial e do acordo ($LC - SC$), de forma que haverá acordo apenas se $\Delta EJ < LC - SC$. Se ocorrer o contrário ($\Delta EJ > LC - SC$), as partes submeterão a decisão a julgamento e, em caso de igualdade, haverá indiferença com relação à forma de solução do litígio.

2.6 A troca de informações entre as partes

Já foi referido anteriormente que o litígio se caracteriza por ser, no seu início, um jogo de informação assimétrica: em geral, cada parte possui mais informação sobre os fatos que lhe ocorreram do que seu adversário. Parece razoável supor, por exemplo, que no caso de um acidente de trânsito, a vítima tenha mais conhecimento sobre os danos que sofreu e o infrator mais informações sobre a sua negligência. Jogos de informação incompleta, segundo Baird, Gertner e Picker (1998, p. 79-80) são situações onde uma das partes possui algum conhecimento que a outra parte não possui. E, quando uma pessoa possui alguma informação que a outra não possui, tal assimetria afeta o comportamento de ambas as partes. Assim, as regras que regulam a troca de informações entre as partes têm efeito direto na forma como as pessoas interagem entre si.

Foi visto que a primeira grande decisão tomada pelo demandante em uma situação de litigância é iniciar ou não a disputa judicial. Por outro lado, cabe ao demandado decidir se irá defender-se ou não. Entretanto, após a tomada de tais decisões, inicia-se uma fase muito importante no processo, que é a troca de informações entre as partes. Quando o autor decide ajuizar uma ação, o faz através de uma petição, onde expõe os fatos ocorridos, alega o direito que entende violado e faz os pedidos que julga pertinentes. Após ser noticiado da ação, o réu oferece sua defesa, onde expõe a sua versão dos fatos, alega sua matéria de defesa e faz os pedidos que entende apropriados. Em tal ponto, em geral cabe às partes decidir se entram em um acordo e resolvem a disputa ou se continuam com a lide e se submetem ao julgamento do juiz.

Supondo que é do conhecimento de todos que o acordo é, via de regra, uma solução menos onerosa que submeter a lide à julgamento (conforme exposto anteriormente), em tese os julgamentos só deveriam ocorrer em casos em que uma das partes estivesse se comportando de maneira irracional. Todavia, a teoria dos jogos demonstra que, mesmo que as partes estejam agindo de forma racional e que o acordo seja a melhor solução para o caso, muitas vezes este não ocorre.

Para que as partes cheguem a um acordo, é necessário que as expectativas de ambas com relação ao que aconteceria em eventual julgamento sejam parecidas. Se autor e réu estiverem excessivamente otimistas com relação ao seu desempenho na demanda (o autor acha que vai ganhar mais do que efetivamente ganharia e o réu acha que vai perder muito menos do que aquilo que efetivamente perderia), o acordo estará prejudicado, eis que os valores pelos quais cada um estaria disposto a encerrar a discussão são muito diferentes.

A conclusão a que se chega é que o relativo pessimismo das partes favorece a obtenção de acordos judiciais, e o otimismo relativo (ou exagerado) acerca do resultado do julgamento dificulta tal composição:

Otimismo excessivo + Otimismo excessivo	Alta probabilidade de JULGAMENTO
Pessimismo excessivo + Pessimismo excessivo	Alta probabilidade de ACORDO
Otimismo excessivo + Pessimismo excessivo	Depende de lucro cooperativo: Se >0 , ACORDO Se <0 , JULGAMENTO

Parece bastante evidente que a existência de assimetria informacional entre as partes pode, dependendo do caso, facilitar ou dificultar a composição. Assim, transmitir à outra parte más notícias com relação às suas chances no caso é bom para a geração de acordos, eis que aumenta o pessimismo desta.

Assim, temos então a correta dimensão da importância que as regras atinentes à produção das provas têm em uma demanda judicial: estas podem incentivar ou até mesmo obrigar a revelação de informações privadas. No modelo proposto, a troca voluntária de informações que ocorre antes que um processo seja submetido a julgamento serve para corrigir eventual excesso de otimismo existente entre as partes, e por tal razão, aumenta a probabilidade de se chegar a um acordo. Tal revelação é mostra eficiente (eis que permite a economia com despesas processuais que seriam despendidas na obtenção de informações caso o processo continuasse) e reforça o poder de barganha da parte que toma tal iniciativa.

Da mesma forma como no excesso de otimismo, quando há excessivo pessimismo, ao menos uma das partes está mal informada ou desinformada. Ocorre que, em tal caso, não há

incentivo para a revelação de informação privada, uma vez que esta prejudica a obtenção de um acordo. E, apesar de aumentar as possibilidades de acordo, tal situação nem sempre é desejável. A revelação compulsória de informações tende a aproximar o juiz da verdade real dos fatos, o que pode diminuir o erro judicial, que é um dos componentes do modelo de minimização dos custos sociais.

Com relação aos custos sociais, temos que a troca voluntária de informações (*voluntary pooling*), ao corrigir a assimetria informacional existente entre as partes, aumenta as chances da obtenção de acordos, e por tal razão diminui a probabilidade de determinada disputa ir a julgamento. Destarte, parece evidente que a troca voluntária de informações evita custos administrativos, ao incentivar a abreviação da solução da lide. Com relação ao erro judicial, considerando que este também é decorrente do desconhecimento, por parte do juiz, dos verdadeiros fatos da causa, podemos dizer que também há redução do seu custo em caso de troca voluntária de informações. Assim, tal troca tende a diminuir os custos sociais, eis que reduz ambos os seus componentes (custos administrativos e dos erros).

A troca compulsória de informações (*compulsory pooling*) também tende a reduzir os custos do erro judicial, uma vez que permite ao juiz um maior conhecimento sobre os fatos da causa. Contudo, no que se refere aos custos administrativos, não há como prever o efeito causado pela troca compulsória. Isso porque, em tese, tal troca pode tanto incentivar o acordo quanto a continuidade da disputa. Ademais, não se deve esquecer que a obtenção das informações pode envolver custos que superem o custo do julgamento que tal procedimento iria evitar.

2.7 Recursos

A maioria dos sistemas judiciais é composta por instâncias dispostas de forma hierárquica. No exemplo mais comum, temos a primeira instância, que irá apreciar o caso e dar uma resposta ao problema em questão, e uma instância superior, onde o caso será reapreciado em caso de recurso. Este evidentemente tem como objetivo alterar o resultado do julgamento na parte em que este foi desfavorável ao recorrente. Assim, um dos objetivos da corte recursal é corrigir eventuais erros praticados pela instância inferior. O outro seria a criação de precedentes, que podem vincular a decisão de casos semelhantes.

A correção dos erros pelas cortes superiores é uma forma de monitorar o desempenho das cortes inferiores e, reduzindo o erro judicial, aquelas estarão reduzindo o custo social do processo. Com relação às partes, a decisão de recorrer será equivalente à de ajuizar a ação ou decidir se aceita um acordo ou leva o caso a julgamento: o recurso só será viável se a sua probabilidade de sucesso multiplicada pelo resultado de tal evento for superior aos custos envolvidos. E a probabilidade de sucesso do recurso será tão maior quanto maior for o erro cometido pela instância inferior¹⁰. Quanto ao custo social, a sua diminuição pela corte superior será maior quando for maior a probabilidade de reversão de um erro judicial do que de uma decisão correta, e quando as partes recorrerem com maior probabilidade em casos de erro do que em casos de decisões corretas.

¹⁰ Considera-se aqui que a corte superior, se cometer novo erro, este será um erro de menor gravidade do que o cometido pela instância inferior. Todavia, deve-se ter consciência de que é possível que a decisão da corte superior aumente a magnitude do erro cometido. Seria o caso, por exemplo, de uma corte que, mantendo o erro cometido pela instância inferior ao responsabilizar o réu pelos danos sofridos pelo autor, aumente o valor da indenização fixada.

Tais considerações permitem algumas conclusões acerca da relação entre algumas variáveis e a litigância em sede recursal. A quantidade de recursos será: a) proporcional ao erro cometido pelos juízes e ao erro de entendimento da parte com relação ao acerto (ou erro) da decisão recorrida; e b) inversamente proporcional ao custo de recorrer, à força vinculativa de precedentes contrários à decisão recorrida, à quantidade de requisitos de admissibilidade do recurso e a dificuldade em preenchê-los, e à maior restrição com relação às matérias apreciadas pela corte.

Haverá mais litigância e mais recursos se as decisões forem sistematicamente equivocadas. Assim, controlar a correção das decisões pode ser uma forma de diminuir a necessidade de utilização dos recursos. Todavia, considerando que “certo” e “errado” são conceitos subjetivos, tal controle seria difícil ou até mesmo impossível. Uma das possíveis soluções a tal impasse é a vinculação da decisão ao precedente da corte superior. Dessa forma, se a decisão da instância inferior estiver de acordo com a jurisprudência majoritária da instância superior, presume-se que o erro cometido foi o menor possível, e por tal razão não haveria necessidade de recurso.

Quanto ao erro de entendimento, esse pode estar traduzido no falso otimismo da parte perdedora com relação à reversão da decisão. O falso otimismo, causado neste caso por um problema informacional (a parte entende que houve erro, quando este não ocorreu, ou que o erro foi maior do que o efetivamente cometido), distorce a probabilidade atrelada à procedência do recurso, e por tal razão causa um nível de litigância recursal maior do que o ideal.

Por fim, as cortes podem dificultar a aceitação dos recursos através da imposição de requisitos de admissibilidade, tais como o cumprimento de prazos e a restrição das hipóteses de cabimento do recurso. O mesmo ocorrerá se as cortes limitarem a matéria a ser examinada em grau de recurso, diminuindo dessa forma quantidade de pontos passíveis de discussão. Tais formas de impedimento têm sido recorrentemente utilizadas para o desafogamento das instâncias recursais. No Brasil, alguns exemplos são a criação da súmula vinculante e a necessidade de mostrar a repercussão geral para a admissibilidade do Recurso Extraordinário ao Supremo Tribunal Federal (STF).

3. DADOS DO JUDICIÁRIO BRASILEIRO

Segundo dados do Conselho Nacional de Justiça (2009b), existiam em 2008 no Brasil¹¹ aproximadamente 202.645.656 processos judiciais. Considerando uma população estimada em 189.612.814 pessoas, o número de processos per capita ficou em 1,114. Assim, existem aproximadamente 10 processos judiciais para cada 9 brasileiros. Tal índice vem crescendo de 2004 a 2008 a uma taxa média de aproximadamente 21%, e seu crescimento indica que, apesar do aumento da população implicar naturalmente em um aumento do número de processos judiciais, no Brasil existem outros fatores influenciando este aumento.

Já a litigiosidade, apurada pelo CNJ através de vários índices, em termos agregados pode ser observada através da Tabela 1. Como se pode facilmente notar, o número total de

¹¹ Apesar da organização judiciária brasileira contar com diversos tribunais e instâncias¹¹, Justiça Federal, Justiça do Trabalho e Justiça Estadual responderam por cerca de 98,3% dos processos que entraram ou foram distribuídos na Justiça no ano de 2003 (Brasil, 2004, p. 31). Considerando que tal percentual não se alterou significativamente, e que os dados disponibilizados pelo CNJ se referem apenas a tais instâncias, quando se falar em dado representativo do judiciário brasileiro se estará referindo aos dados agregados da Justiça Federal, Justiça do Trabalho e Justiça Estadual.

casos novos por cem mil habitantes tem crescido, resultando em um aumento de aproximadamente 20,5% de 2004 a 2008, influenciado principalmente pelos dados da Justiça do Trabalho e Justiça Estadual. Também houve aumento de 0,9%, entre 2004 e 2008, com relação ao número de casos novos por magistrado; entretanto, neste caso, tal aumento global foi influenciado exclusivamente pelo comportamento e magnitude dos dados da Justiça Estadual.

O dado mais relevante apurado pelo CNJ em relação à litigiosidade certamente é a chamada “taxa de congestionamento”, que equivale à quantidade de processos pendentes de decisões que põem fim ao litígio em relação aos processos em andamento no período (casos pendentes de julgamento somados aos casos novos). Na Justiça Estadual, onde tramita a maior parte dos processos existentes no país, de cada 100 processos em andamento em 2008, apenas 21 deles foram resolvidos no mesmo ano. Dito de outra forma, aproximadamente 79% dos processos existentes em 2008 irão se somar aos novos casos do ano seguinte para compor o estoque total de processos da Justiça Estadual.

Tabela 1 – Índices de litigiosidade

Ano		2004	2005	2006	2007	2008
Casos novos por 100.000 habitantes	JF	1.526,68	1.452,82	1.270,59	1.454,72	1.414,27
	JT	1.705,37	1.893,47	1.871,37	1.963,59	2.033,20
	JE	7.789,04	8.127,22	8.762,69	9.480,49	9.835,28
	Total	11.021,10	11.473,51	11.904,65	12.898,80	13.282,75
Casos novos por magistrado	JF	2.339,38	2.075,92	1.763,07	1.849,71	1.814,37
	JT	2.613,19	2.705,57	2.596,71	2.496,76	2.608,40
	JE	11.935,38	11.612,93	12.159,08	12.054,69	12.617,69
	Total	16.887,95	16.394,41	16.518,86	16.401,16	17.040,45
Carga de trabalho	JF	5.023,94	4.848,76	4.454,45	4.270,97	4.111,82
	JT	2.247,65	2.271,07	2.258,08	2.209,91	2.196,33
	JE	4.358,89	4.448,57	4.685,87	4.948,56	5.144,37
	Total	4.009,19	4.073,21	4.200,62	4.355,19	4.457,98
Taxa de congestionamento no 1º Grau	JF	0,7626	0,7827	0,7569	0,7803	0,7608
	JT	0,4796	0,5054	0,5168	0,4841	0,4749
	JE	0,8036	0,8000	0,8019	0,8053	0,7961
	Total	0,7604	0,7625	0,7655	0,7681	0,7585
Taxa de congestionamento no 2º Grau	JF	0,6713	0,6530	0,6041	0,6049	0,5983
	JT	0,3318	0,3003	0,2873	0,2805	0,2518
	JE	0,5282	0,5014	0,4697	0,4623	0,4258
	Total	0,5370	0,5080	0,4722	0,4631	0,4358

Fonte: elaborado pelo autor (2009) com base em Conselho Nacional de Justiça (2009a).

A carga de trabalho, medida através da quantidade de casos novos e pendentes dividida pelo número de magistrados, representou, em 2008, uma média de 4.458 processos por magistrado. A carga média mensal no ano ficou em 371,5 processos e, considerando uma carga horária de 220 horas mensais, cada magistrado teria tido aproximadamente 36 minutos por mês para dedicar a cada processo. Entretanto, se analisarmos os dados de forma separada, veremos que a carga de trabalho caiu na Justiça Federal e do Trabalho entre 2004 e 2008, mas aumentou 18% na Justiça Estadual no mesmo período. Entretanto, na comparação entre o

número de juízes por cem mil habitantes nos diversos países, veremos que situação do Brasil (7,73 juízes/100.000 habitantes) encontra-se acima da média de 7,34 juízes/100.000 habitantes (Brasil, 2004, p. 68). Assim, não parece ser a insuficiência de magistrados o grande problema do Judiciário brasileiro.

Se considerarmos os dados contidos no relatório “Judiciário e Economia”, da SRJ do Ministério da Justiça, temos que a litigiosidade (ou taxa de congestionamento) média da Justiça como um todo beira o percentual de 60% (Brasil, 2005, p. 4). A alta taxa de litigiosidade é apontada pelo relatório como a responsável pelo elevado tempo de duração médio dos processos. Segundo Brasil (2005, p. 5), um processo que tramitar pelo 1.º Grau, 2.º Grau e pela instância Especial (STJ ou STF), pode durar de 50 a 100 meses, principalmente quando consideramos que a probabilidade de um processo ser objeto de recurso é muito grande, principalmente em relação aos casos julgados na primeira instância. Considerando os dados do *Doing Business* 2006 para o Brasil, temos que o prazo para se fazer cumprir judicialmente um contrato simples varia entre 1,5 (São Paulo) e quatro anos (Rio Grande do Sul). Já o custo de cobrança de uma dívida varia de 15,5% a 22,1% do valor da dívida entre a maioria dos estados brasileiros, com exceção do Ceará (32%) e do Maranhão (48,3%).

Quanto ao custo por processo julgado, relatório da SRJ de 2004 aponta para um valor médio de R\$ 1.848,00. Todavia, a diferença de valores por Estado é significativa, variando de R\$ 973,00 por processo na Paraíba para R\$ 6.839,00 no Amapá (Brasil, 2004, p. 78). Considerando os dados disponibilizados pelo CJF (2009), em 2008 a Justiça Federal de 1.ª instância teve 6.088.158 processos em tramitação, sendo arrecadado no período R\$ 54.538.753 a título de custas judiciais. Com relação à 2.ª instância da Justiça Federal, tramitaram 1.013.016 processos, com uma arrecadação de custas de R\$ 3.645.778. Assim, a arrecadação média de custas por processo nas duas instâncias foi equivalente a R\$ 8,19. Agora, se considerarmos a despesa total para a manutenção da Justiça Federal em 2008 (R\$ 5.249.389.886) e a dividirmos pelo número de processos em tramitação no mesmo ano (7.101.174), teremos um custo médio por processo de R\$ 739,23.

A enorme diferença entre o custo de manutenção do processo e o valor arrecadado a título de custas indica que a administração da justiça é deficitária, e isso pode ser devido, em parte, ao fato de que muitos litigantes não pagam as despesas processuais, sendo subsidiados pelo Estado. Tal subsídio se dá através do instituto da Assistência Judiciária Gratuita (AJG), ou, em se tratando do próprio Estado, através da dispensa de recolhimento de diversas despesas. A AJG é um benefício introduzido pela Lei n.º 1.060/50, representando isenção de pagamento a diversas despesas processuais: O benefício é destinado, segundo o art. 2.º da Lei n.º 1.060/50, aos nacionais ou estrangeiros residentes no país que forem “necessitados”, sendo estes considerados aqueles cuja situação econômica não lhe permite pagar os custos do processo e os honorários do advogado sem prejuízo do próprio sustento ou de sua família. E, segundo o art. 4.º da referida lei, presume-se pobre aquele que afirmar tal condição.

Como se vê, a lei não determinou critérios objetivos para a definição de quem efetivamente faz jus ao benefício. Primeiro, estabeleceu um conceito aberto de necessidade. Segundo, presumiu pobre (ou necessitado) aquele que simplesmente declara tal condição, não sendo exigida qualquer comprovação. Terceiro, atribuiu à parte contrária o ônus de provar que o “necessitado” não faz jus a tal benefício. Ou seja, a lei criou um problema de agente-principal: o agente possui a informação sobre sua condição financeira, mas o juiz (principal) não. Há uma clara situação de risco moral, onde há incentivos para que o agente não revele sua real situação financeira. Por serem estes dados geralmente privados, torna-se difícil a desconstituição da presunção gerada pela declaração do “necessitado”. Por outro lado, é socialmente desejável que tal benefício seja atribuído apenas àqueles que realmente necessitem dele. A concessão indiscriminada do benefício, além do desperdício de recursos,

pode acabar, ao diminuir uma das variáveis de decisão do modelo de litigância apresentado, aumentando o valor esperado do litígio e, por tal razão, ocasionando um número maior de processos judiciais.

Uma última questão a ser abordada é a composição das demandas judiciais por matéria e por participação. Para tanto, serão considerados os dados relativos ao STF, por representarem casos com alto grau de recorribilidade¹² e tratem de um número muito menor de assuntos. Com efeito, um estudo do STF demonstrou que 58% dos processos que neste tramitam tratam de apenas 45 assuntos diferentes (Brasil, 2005, p. 15). Tal fato significa que a grande maioria dos casos levados ao STF trata de matéria repetitiva, que poderiam ser resolvidos, por exemplo, através da vinculação das decisões a certos precedentes (súmula vinculante).

Por fim, temos que, segundo dados do próprio STF, 79% dos processos que lá tramitam tem como uma das partes o Poder Público, sendo a União Federal (seja direta ou indiretamente) responsável por 65% dos casos (Brasil, 2004, p. 52). Tal fato demonstra que um dos grandes responsáveis pelo excesso de litigância é o próprio Estado, que tem em seus casos altas taxas de recorribilidade¹³. Ademais, os benefícios processuais de que desfruta o Poder Público e o fato de contar com uma rede instituída de procuradores e não precisar que recolher grande parte das despesas processuais, faz com que a decisão microeconômica de litigar não se dê da mesma forma como ocorre com as pessoas de direito privado. A decisão se dá em outros parâmetros e, por tal razão, o índice de litigância do Poder Público é muito superior a de qualquer outro indivíduo ou grupo de indivíduos.

4. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

O número de advogados parece estar, de acordo com o modelo apresentado na seção anterior, positivamente correlacionado com os níveis de litigância, hipótese que é defendida por Patrício (2005, p. 163). Tal hipótese foi testada por Carmignani e Giacomelli (2000), que investigaram a relação entre o número de advogados e o número de litígios civis na províncias italianas durante o período de 2000 a 2005. Os resultados mostraram forte correlação entre o número de advogados e o nível de litigância (casos novos por cem mil habitantes). As autoras, assumindo o número de advogados como uma *proxy* da intensidade de competição no mercado de serviços advocatícios, atribuíram a relação a dois tipos de comportamentos dos advogados: 1) uma redução nos preços cobrados pelos seus serviços tornou mais atraente para os clientes o ajuizamento de ações judiciais; 2) um aumento na procura por seus serviços devido a uma maior exploração, por parte dos advogados, das vantagens informacionais que possuem em relação aos clientes (agravamento do problema de *moral hazard*). As conclusões a que chegaram Carmignani e Giacomelli (2000) vão de encontro às predições da teoria econômica da litigância. Primeiro porque uma diminuição nas taxas cobradas pelos advogados diminui parte dos custos judiciais e, assim, aumenta o valor esperado do litígio se tudo o mais ficar constante. Por outro lado, o problema de assimetria informacional permite que o advogado passe informações ao cliente que o deixe exageradamente otimista, o que faz com que este inicie disputas judiciais que não iniciaria se estivesse corretamente informado sobre as suas chances de sucesso.

¹² Para chegar ao STF, um processo deve ter sido julgado em primeira e segunda instância, o que significa que foi objeto de, pelo menos, dois recursos.

¹³ Convém lembrar a existência do instituto da remessa recursal (art. 475 do CPC), que dá aos entes públicos o benefício do processo ser apreciado sempre por duas instâncias, mesmo se não houver recurso.

O problema de seleção adversa entre advogados e clientes é agravado, segundo Sobbrio, D'Agostino e Sironi (2009), onde existe uma alta densidade de advogados, eis que haveria um acirramento na competição para atrair potenciais clientes. A falta de habilidade técnica por parte do cliente para valorar corretamente suas possibilidades de vitória/derrota em uma disputa judicial o torna vulnerável a comportamentos oportunistas dos advogados, que acabam decidindo pelo cliente sobre iniciar ou não um processo. E, considerando que a maximização da riqueza do advogado depende deste ser contratado, este teria incentivos a levar a juízo o maior número de ações possíveis, mesmo em casos onde se verifica um valor esperado negativo para o cliente. A pesquisa realizada por Sobbrio, D'Agostino e Sironi (2009) examinou a relação entre disputas judiciais e advogados registrados no respectivo órgão de classe na Itália entre os anos de 1998 e 2006. O estudo demonstra que o número de advogados é maior onde existem escolas de direito e onde há um número maior de candidatos qualificados disputando o registro profissional. Tais fatores, ao aumentarem as possibilidades do advogado obter a licença para atuar, afetam o número de advogados existentes. As evidências apontaram para o fato de que os advogados causam mudanças nas novas disputas, havendo correlação entre o número de advogados e o número de ações judiciais.

Quanto à influência dos arranjos relativos às taxas cobradas pelos advogados nos níveis de litigância, a resposta obtida no nível microeconômico foi no sentido de que esta existe e é significativa. Todavia, Kritzer (2002), ao analisar os padrões de litigiosidade, verificou que a possibilidade de cobrança, por parte dos advogados, de taxas percentuais sobre o resultado da disputa, não leva necessariamente a um nível maior de litigância. Países onde há proibição das *contingency fees* (percentual sobre o resultado), tais como Alemanha, Suécia e Áustria possuem um nível de litigância bastante superior ao dos Estados Unidos, onde não há qualquer limitação quanto à forma de cobrança dos honorários. Por outro lado, verificou-se que mesmo países como a Grécia, que permitem tais taxas percentuais, possuem um nível de litigância muito inferior ao dos Estados Unidos. O estudo de Kritzer (2002) permite concluir que, mesmo em locais onde o mercado de serviços advocatícios é fortemente regulado, a lei da oferta e demanda prevalece, e o controle dos preços não se mostra eficiente com relação à limitação do número de litígios. Pode-se especular, assim, que os níveis de litigância estão muito mais ligados à proporção advogados per capita/processos per capita do que à forma de cobrança pelos serviços advocatícios.

Ainda referente ao mercado de advogados, Magee, Brock e Young (1989, p. 111-121) levantam a hipótese de que a atividade advocatícia, por se caracterizar como redistributiva de renda, teria uma correlação negativa com o crescimento do PIB per capita. A idéia que existe por trás de tal afirmação é o fato do custo da litigância (do qual faz parte a remuneração do advogado) ser simplesmente um custo de transação que a sociedade deve suportar para resolver conflitos, e que por tal razão impede o crescimento econômico. Ao comparar as taxas de crescimento do PIB per capita de 1960 a 1980 de trinta e quatro países com a proporção entre advogados e físicos¹⁴, os autores verificaram uma correlação negativa: quanto maior a proporção advogados/físicos, menor a taxa de crescimento econômico dos países.

Parece evidente que alterações no mercado de serviços advocatícios implicam em alterações nos níveis de litigância. Além das evidências apontadas, interessante estudo feito por Ginsburg e Hoetker (2006) relacionado ao caso do Japão confirma tal hipótese, trazendo ainda evidências empíricas sobre a relação entre legislação processual e material e mudanças estruturais na economia e o número de processos judiciais. O Japão passou, na década de

¹⁴ Tal proporção, resultante da divisão do número de advogados pelo número de físicos existentes em um determinado país, busca medir a proporção existente entre uma atividade redistributiva (trabalho dos advogados) e outra produtiva (trabalho dos físicos).

1990, por uma onda de reformas, decorrente da necessidade de mudanças na economia, que passava por uma severa crise. Tais reformas provocaram enormes mudanças na legislação japonesa, atingindo principalmente o código de processo civil e a legislação financeira e comercial. As mudanças afetaram os incentivos particulares e causaram, juntamente com a expansão no número de advogados (causado por um abrandamento na regulação do mercado por parte da associação profissional do país), um incremento no número de litígios.

Confirmando alguns *insights* da teoria econômica da litigância, Ginsburg e Hoetker (2006) verificaram que o aumento do número de processos no Japão se concentrou nos centros urbanos e teve relação direta com o declínio econômico (efeito observado por Clemenz; Gugler, 2000, para o curto prazo), a expansão no número de advogados e a mudança na legislação processual, com grande peso para as últimas duas causas. Outro dado interessante foi não ter havido evidências para a alteração no nível de litigância ter se dado por fatores culturais, o que vai de encontro com a crença existente de que os japoneses triam uma preferência cultural pelo consenso e harmonia (Kawashima, 1963; Noda, 1976 apud Ginsberg; Hoetker, 2006, p. 32).

Com relação ao desempenho dos tribunais (ou cortes), de fundamental importância o artigo de Djankov et al. (2003). Intitulado simplesmente “*Courts*”, trata-se de um estudo realizado com escritórios de advocacia de 109 países, onde se buscou, através de questionários, construir um índice de formalismo procedimental para disputas judiciais em cada país. Os referidos questionários continham perguntas sobre dois procedimentos judiciais bastante simples e comuns em todos os países pesquisados: o despejo de um inquilino inadimplente e a cobrança de um cheque sem fundos. A simplificação se deu justamente para obter um índice que pudesse servir de comparativo entre diferentes países e sistemas judiciais, com o objetivo principal de avaliar quais fatores tornariam os tribunais mais ou menos eficientes.

O índice foi construindo tendo como modelo teórico um tribunal ideal: a disputa entre dois vizinhos, resolvida por um terceiro em bases justas, com pouco conhecimento ou uso da lei, sem advogados, sem procedimentos escritos, sem qualquer limitação processual acerca de como as provas, testemunhas e argumentos são apresentados, e sem a possibilidade de recurso da decisão (Shapiro, 1981 apud Djankov et al., 2003, p. 455). Quanto mais as variáveis de determinado país se afastavam do modelo ideal, maior o índice de formalismo arbitrado. Este, variando entre 0 (menor grau de formalismo) e 7 (maior grau de formalismo), foi apurado com a agregação de sete sub-índices: 1) grau de profissionalismo dos atores do processo judicial; 2) natureza escrita ou oral do processo; 3) nível de justificação jurídica requerida; 4) nível de regulação da produção da prova; 5) o nível de controle da corte superior sobre o julgamento da corte inferior; 6) as formalidades requeridas para assegurar a vinculação das partes ao processo; 7) o número de ações procedimentais independentes.

A questão crucial por detrás do trabalho é a seguinte: o formalismo assegura a justiça? A pesquisa desenvolvida sugere que não, uma vez que países com um alto grau de formalismo apresentaram baixo grau de justiça, imparcialidade, honestidade, consistência e confiança no sistema jurídico (Djankov et al., 2003, p. 506-507). Da mesma forma, as evidências apontaram para o fato de que um alto grau de formalismo é associado a sistemas judiciais morosos e de baixa qualidade, conforme o Gráfico 1.

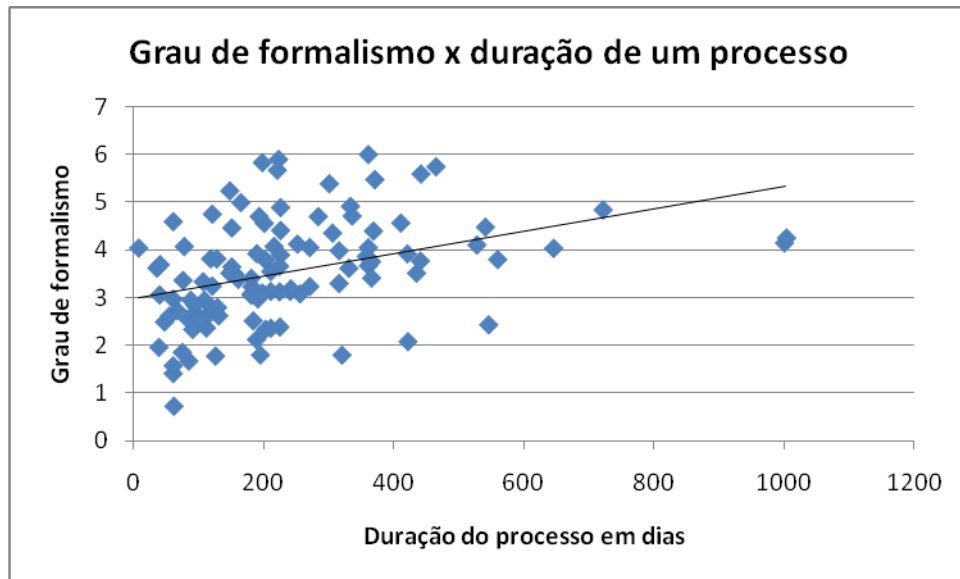


Gráfico 1 – Formalismo x Duração de uma de cobrança judicial de cheque sem fundos
 Fonte: elaborado pelo autor (2009) baseado em Djankov et al. (2003).

Com relação aos grandes sistemas de direito (*common law* e *civil law*), as evidências apontaram para um maior grau de formalismo em países da *civil law*, sendo que o sistema jurídico foi responsável por 40% do índice de formalismo. Comparando o grau de formalismo com a duração dos processos, verifica-se que países mais formalistas em geral possuem sistemas mais morosos e menos eficientes. No que se refere ao Brasil, seu índice de formalismo para o despejo de um inquilino inadimplente é 3,83, abaixo da média dos países de origem jurídica francesa (4,38), mas acima da média dos países de origem jurídica inglesa (3,02). O mesmo ocorre para a cobrança de um cheque sem fundo, quando o índice de formalismo brasileiro ficou em 3,06, contra 4,29 da média dos países de origem jurídica francesa e 2,76 dos países de origem jurídica inglesa. A duração de das ações de despejo e cobrança foram, respectivamente, de 120 e 180 dias, abaixo das médias apuradas para todos os países (254 e 234 meses)

Balas et al. (2008), aproveitando o índice de formalismo de Djankov et al. (2003), apuraram a sua variação em 40 países entre 1950 e 2000. Os resultados confirmaram um maior formalismo em países de origem jurídica francesa do que em países de origem jurídica inglesa. Além disso, verificou-se, ao contrário do que se imaginava, uma tendência de aumento de formalismo nos países de origem jurídica francesa e uma diminuição nos países de origem jurídica inglesa, ou seja, uma divergência entre *common law* e na *civil law* no quesito formalismo.

5. CONCLUSÃO

O objetivo do trabalho foi apresentar a teoria econômica da litigância e, a partir de seus principais fundamentos teóricos, buscar identificar, em estudos empíricos e dados macroeconômicos, relações de causa e efeito que ajudassem a compreender que fatores determinariam a eficiência de um sistema processual. No modelo proposto, diversas variáveis foram identificadas como possíveis condicionantes, do nível de litigância. Do ponto de vista individual, um litigante só irá iniciar uma disputa judicial (ou levar um caso para julgamento ou recorrer de uma decisão) se o valor esperado de sua decisão for superior aos custos envolvidos. Assim, qualquer modificação na quantidade/magnitude dos eventos danosos, ou

alteração nas probabilidades e/ou custos atrelados a uma determinada disputa judicial tende a afetar o nível de litigância.

Enquanto a decisão privada das partes se dá no sentido de maximizar o valor esperado do litígio (ou minimizar a responsabilidade esperada), do ponto de vista social, a eficiência exige que determinada alocação ocorra ao menor custo social, ou seja, com o menor desperdício de recursos possíveis. Considerando que os incentivos privados e sociais podem (e muitas vezes irão) divergir, caberá às regras processuais limitar a atuação das partes e buscar conciliar tais interesses.

Nesse sentido, ficou claro o fato de que a litigância obedece a critérios de racionalidade, sendo função de um sistema processual eficiente solucionar cada caso da melhor forma possível ao menor custo social possível. Ocorre, entretanto, que as regras processuais divergem entre os países e, por tal razão, variam também os níveis de litigância e o grau de eficiência dos sistemas judiciais de resolução de conflitos.

Através de diversas evidências empíricas, ficou demonstrado que o número de litígios tem crescido no mundo inteiro, causando em muitos países problemas de excesso de litigância e, conseqüentemente, a morosidade e baixa eficiência do sistema judicial. Tal aumento tem se dado em razão do crescimento econômico (que aumenta o número de trocas em uma economia e por isso a possibilidade de surgimento de novos litígios), mas também se deve a um desequilíbrio no mercado de serviços advocatícios. Uma maior competição no mercado de serviços advocatícios devido a um aumento no número de advogados, além de agravar o problema da seleção adversa, tende a diminuir as taxas de honorários cobrados, induzindo um aumento indesejado no nível de litigância.

No caso do Brasil, os índices de litigância demonstram que a eficiência do sistema judiciário, comparado com outros países, deixa a desejar, gerando efeitos perversos. A morosidade é considerado o maior problema, e se deve a uma alta taxa de congestionamento dos nossos tribunais. Ou seja, nosso sistema judiciário, na média, julga uma quantidade de processos muito inferior à quantidade de processos entrantes, o que causa um aumento sistemático no estoque de processos pendentes. Como decorrência direta, está o aumento da carga de trabalho dos magistrados, que aumenta a morosidade do setor.

Todavia, não há evidências de que um aumento de recursos destinados gere uma aumento na eficiência do judiciário: nos últimos anos, apesar de um aumento significativo no gasto do judiciário como percentual do PIB, as taxas de resolução de processos tem se mantido estagnadas. As evidências empíricas demonstram que grande parte do problema se relaciona ao arranjo legal de nossas normas processuais.

Djankov et al. (2003) apuraram um nível de formalismo exagerado no Brasil, o que prejudica a eficiência do sistema e coloca o país em uma péssima colocação no *ranking* relativo à facilidade de se fazer negócios (Banco Mundial, 2009). Procedimentos simples como o despejo de um inquilino inadimplente e a cobrança de um cheque sem fundo chegam a demorar uma média de 616 dias, e sabe-se que questões mais complexas podem demorar mais de 5 anos.

Colaboram para a morosidade regras como a da Assistência Judiciária Gratuita, que ao beneficiar com isenção das custas judiciais aqueles que simplesmente se declarem pobres (sem muitas vezes a necessidade de provar tal condição), acabam incentivando comportamentos oportunistas e contribuem para o aumento da litigância frívola. Da mesma forma ocorre com a falta de um maior respeito aos precedentes, tornando difícil para as partes apurar a verdadeira probabilidade atrelada aos eventos vitória e derrota, o que causa distorções nas expectativas e possibilita o ajuizamento de processos com valores esperados

negativos (NEVS). Tal hipótese se confirma através dos dados empíricos apresentados por Balas et al. (2008), eis que demonstra que uma maior vinculação ao precedente (sistema da *common law*) tende a tornar o sistema mais eficiente.

Uma última questão relevante com relação à litigância no Brasil se refere ao fato do poder público ser responsável por grande parcela dos litígios. Tratando-se de um ente público, sua decisão de litigar não segue o modelo apresentado. O poder público não suporta uma grande parcela das taxas judiciárias, possui prazos privilegiados para se manifestar e possui um custo fixo com o pagamento de seus advogados. Assim, *ceteris paribus*, o valor esperado da litigância em geral será menor que no caso de um ente privado, devido a um menor custo envolvido na litigância. Por outro lado, o Estado nem sempre busca maximizar sua utilidade, mas sim postergar o cumprimento da obrigação. E mesmo nos casos repetitivos, o poder público raramente faz acordos, mesmo quando a sua probabilidade de vitória é mínima. Tal posição privilegiada do Estado na utilização do sistema judicial afeta negativamente os níveis de litigância, tornando o mais moroso e menos confiável.

Como se verifica, a eficiência de um sistema processual depende, em grande parte, das regras que alteram os incentivos privados e sociais da decisão de litigar. E, conforme as evidências empíricas e dados macroeconômicos apresentados, tal arcabouço normativo não tem se mostrado eficiente no Brasil, apesar das diversas reformas efetivadas. Com este trabalho, é possível concluir que tais regras ainda merecem modificações, principalmente no sentido de evitar comportamentos oportunistas das partes e buscar efetivamente a maximização dos benefícios sociais. Entretanto, ainda são necessários inúmeros estudos empíricos relativos ao caso do Brasil, de forma a testar as diversas hipóteses apresentadas pela teoria econômica da litigância, evitando assim mudanças inócuas, como muitas das que já ocorreram ao longo dos últimos anos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAIRD, Douglas G.; GERTNER, Robert H.; PICKER, Randal C. **Game theory and the law**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998.

BALAS, Aron et al. **The divergence of legal procedures**. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic research, 2008. Working Paper n. 13809. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w13809.pdf>>. Acesso em: 20 nov. 2009.

BANCO MUNDIAL. **Fazendo com que a justiça conte**: medindo e aprimorando o desempenho do judiciário no Brasil. Brasília: Banco Mundial, 2004. Relatório n. 32789-BR. Disponível em: <<http://siteresources.worldbank.org/BRAZILINPOREXTN/Resources/3817166-1185895645304/4044168-1186404259243/29Justica.pdf>>. Acesso em: 22 nov. 2009.

_____. **Doing business no Brasil**. [Washington]: Banco Mundial, 2006. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/documents/doing_business_in_brazil_portuguese.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2009.

_____. **Doing business 2010 Brazil**. [Washington]: Banco Mundial, 2009. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/Downloads/>>. Acesso em: 22 nov. 2009.

BLACKHOUSE, Roger E; MEDEMA, Steven G. Definition of economics. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics**

online. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000291&q=economics%20definition&topicid=&result_number=1#aw8>. Acesso em: 22 ago. 2009.

BLUME, Lawrence E.; EASLEY, David. Rationality. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics online**. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000277>. Acesso em: 15 ago. 2008.

BRASIL. Ministério da Justiça. **Diagnóstico do poder judiciário**. Brasília: Ministério da Justiça, 2004. Disponível em: <<http://www.mj.gov.br/main.asp?View={597BC4FE-7844-402D-BC4B-06C93AF009F0}>>. Acesso em: 22 nov. 2009.

_____. Ministério da Justiça. Secretaria de Reforma do Judiciário. **Judiciário e economia**. Brasília: Ministério da Justiça, 2005. Disponível em: <<http://www.mj.gov.br/main.asp?View={597BC4FE-7844-402D-BC4B-06C93AF009F0}>>. Acesso em: 22 nov. 2009.

CÂMARA, Alexandre F. **Lições de direito processual civil**: Vol. I. 15.ed., rev. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006.

CARMIGNANI, Amanda; GIACOMELLI, Silvia. **Too many lawyers? Litigation in italian civil courts** [S.l.: s.n.], 2009. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1431986>>. Acesso em: 20 nov. 2009.

CLEMENZ, Gerhard; GUGLER, Klaus. Macroeconomic development and civil litigation. **European Journal of Law and Economics**. [S.l.] Springer Netherlands, v. 9, n. 3, p. 215-230, may 2000. Disponível em: <<http://www.springerlink.com/content/x7580gq57303408r/#ContactOfAuthor2>>. Acesso em: 22 nov. 2009.

CONSELHO DE JUSTIÇA FEDERAL. **Portal da Justiça Federal** [homepage]. Brasília, [2009]. Disponível em: <<http://www.justicafederal.jus.br/cjf>>. Acesso em: 18 nov. 2009.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Justiça em números 2008**: variáveis e indicadores do Poder Judiciário. Brasília, 2009a. Disponível em: <http://www.cnj.jus.br/images/imprensa/justica_em_numeros_2008.pdf>. Acesso em: 29 set. 2009.

_____. **Conselho Nacional de Justiça** [homepage]. Brasília, 2009b. Disponível em: <<http://www.cnj.jus.br/>>. Acesso em: 18 nov. 2009.

COOTER, Robert D.; RUBINFELD, Daniel L. Economic analysis of legal disputes and their resolution. **Journal of Economic Literature**. Pittsburgh: American Economic Association, v. 27, n. 3, p. 1067-1097, sep. 1989. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2726775>>. Acesso em: 19 set. 2008.

COOTER, Robert D.; ULEN, Thomas. **Law and economics**. 3rd ed. Reading: Addison Wesley Longman, 2000.

DIAS, Jean Carlos. **Análise econômica do processo civil brasileiro**. São Paulo: Método, 2009.

DNES, Anthony W. **The economics of law: property, contracts and obligations**. [Scarborough]: South-Western, 2005.

DJANKOV, Simeon et al. Courts. **Quarterly Journal of Economics**. Cambridge, Mass., v. 118, n. 2, p. 453-517, may 2003.

DWORKIN, Ronald. **O império do direito**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

GINSBURG, Tom; HOETKER, Glen. The unreluctant litigant? An empirical analysis of Japan's turn to litigation. **Journal of Legal Studies**. Chicago, vol. 35, pp. 31-59, jan. 2006.

KAZMIER, Leonardo J. **Estatística aplicada à economia e administração**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1982.

KOBAIASHI, Bruce H; PARKER, Jeffrey S. Civil procedure: general economic analysis. In: BOUCKAERT, Boudewijn; DE GEEST, Gerrit. (Eds.) **Encyclopedia of law and economics**. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. v. 1, p. 65-117. Disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com/7000book.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2009.

KRITZER, Herbert M. Lawyers fees and lawyer behavior on litigation: what does the empirical literature really say? **Texas Law Review**. Austin, vol. 80, pp. 1943-1983, jun. 2002. Disponível em: <http://users.polisci.wisc.edu/kritzer/research/law_misc/TexasLR-2002.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2009.

LAFFONT, J. J. Externalities. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics online**. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000200>. Acesso em: 21 nov. 2009.

MAGEE, Stephen P.; BROCK, William A. YOUNG, Leslie. **Black hole tariffs and endogenous policy theory: political economy in general equilibrium**. [New York]: Cambridge University Press, 1989.

MERCURO, Nicholas; MEDEMA, Steven G. **Economics and the law: from Posner to post-modernism**. Princeton: Princeton University Press, 1997.

MIRMAN, Leonard J. Perfect information. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics online**. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_P000058>. Acesso em: 22 nov. 2009.

NUNES, Pedro. **Dicionário de tecnologia jurídica**. 12.ed. rev., ampl. e atual. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1994.

PATRÍCIO, Miguel C. T. **Análise econômica da litigância**. Coimbra: Almedina, 2005.

PINHEIRO, Armando C. **Judiciário, reforma e economia**: a visão dos magistrados. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/2003/td_0966.pdf>. Acesso em: 22 nov. 2009.

PINHEIRO, Armando C.; GIAMBIAGI, Fabio. **Rompendo o marasmo**: a retomada do desenvolvimento no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

PINHEIRO, Armando C.; SADDI, Jairo. **Direito, economia e mercados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

POLINSKY, Mitchell A.; SHAVELL, Steven. Economic analysis of law. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics online**. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_L000038>. Acesso em: 15 ago. 2008.

POSNER, Richard.. **Economic analysis of law**. 7th ed. Austin: Wolters Kluwer, 2007.

SCHÄFER, Hans-Bernd; OTT, Claus. **The economic analysis of civil law**. Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

SHAVELL, Steven. **Foundations of economic analysis of law**. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 2004.

SILVA, De Plácido e. **Vocabulário jurídico**. 17.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

SOBBRIO, Giuseppe; D'AGOSTINO, Elena; SIRONI, Emiliano. Do lawyers affect legal disputes in Italy? An instrumental variable approach. In: **XXVI Annual Conference of European Association of Law and Economics**. Roma: European Association of Law and Economics, 2009. Disponível em: <<http://www.eale09.eu/ocs2/index.php/EALE/roma09/paper/download/92/34>>. Acesso em: 20 nov. 2009.

SPIER, Kathryn E. Litigation. In: POLINSKY, Mitchell A.; SHAVELL, Steven (Eds.) **The Handbook of Law & Economics**: volume 1. [San Francisco]: North Holland, 2007.

_____. Economics of litigation. In: BLUME, Lawrence E.; DURLAUF, Steven N. (Eds.) **The New Palgrave Dictionary of Economics online**. 2nd ed. [S.l.]: Palgrave Macmillan, 2008. Disponível em: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000217>. Acesso em: 22 ago. 2008.